

Провокативный коучинг – инструмент изменения мышления и поведения людей.

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №34.

Авторы: Юрий Боденко

Темы, затрагиваемые в статье: Обучение, Техники НЛП

На сегодняшний день, пожалуй, не осталось психолога-консультанта, психотерапевта, коуча или НЛПера, который не слышал бы о Провокативной терапии Френка Фарелли. Каждый, хоть раз столкнувшийся с ней, наверняка хотел узнать больше о ее возможностях, особенностях, принципах, а главное — о том, как же все это устроено, и как все это работает. И это возможно!

С 23 по 25 октября в Москву приезжает **Яап Холландер** с семинаром **«Провокативный коучинг на основе техник Ф. Фарелли»**. Чем же он интересен?

Если задаться целью в нескольких словах описать Провокативный коучинг, то можно сказать, что это очень эффективная и эффектная модель создания изменений. В процессе работы консультант провоцирует, переопределяет и подшучивает над клиентом и вместе с ним выполняет все необходимые операции (проверка экологии, проработка вторичных выгод, смена убеждений и т.д.) в легкой и непринужденной форме.

И в самом деле, почему бы ни воспользоваться инструментом, который позволяет, порой, достигать результата в разы быстрее. Вот вы хотите усилить желание клиента работать над достижением результата. Вы можете обещать ему золотые горы и говорить, как он ценен и что ему все по плечу, пересказывая современные концепции в психологии. И это будет, безусловно, полезно, но иногда на это может уйти достаточно времени. А можете обратить ситуацию в шутку, и за несколько минут клиент сам сделает все необходимые выводы и иногда даже больше. Ведь не каждый захочет выслушать лекцию о возможностях человека. Провокативный подход позволяет обойтись без «нравоучений», скорее, наоборот: иногда может показаться, что консультант дает клиенту «вредные советы», провоцируя его.

И действуют они зачастую, как ни странно, гораздо лучше.

Такой подход позволяет легко устанавливать контакт и находить общий язык с человеком. Представьте, что к вам пришел весельчак-задира с отменным чувством юмора. Пара фраз — и вы уже говорите на одном языке. Как минимум, желание остаться у такого коуча или терапевта точно будет, а дальше дело уже за вашими навыками и профессионализмом. И здесь было бы ошибочно думать, что Провокативный коучинг — это лишь обертка, чтобы завернуть старую пилюлю. За причудливой формой скрывается ценнейший набор пресуппозиций о личности, возможностях человека, источниках и путях изменений и т.д. Именно в том и состояла одна из важнейших задач Яапа, чтобы выявить их, развить и сделать обучение Провокативному коучингу доступным.

Брошюры семинара в разных странах обычно привлекают многообещающими заявлениями, например:

- Вы сможете проще общаться с людьми.
 - Вы научитесь быстро достигать результата, получая при этом максимум удовольствия.
 - Вы будете вести беседу.
 - Вы не будете беспокоиться о состоянии собеседника, так как сможете его изменять.
 - Вы станете удивлять клиентов.
 - Вы будете больше смеяться и чаще «пускать в дело» чувство юмора.
 - Вы обогатите запас собственных выборов и реакций.
- и т.д.

В действительности хороший коуч сам имеет множество вариантов поведения и может управлять своим успехом. Для этих целей в программу семинара включен Самокоучинг. Так можно приобрести в свой арсенал не просто рыбку, а удочку. Говоря и дальше языком метафоры, многофункциональную удочку — как для создания изменений внутри себя, так и для терапевтической работы с клиентом.

Если коучинг, консультирование, терапия, то есть помощь людям у вас в крови, и это — ваше призвание, а не просто работа, то начинаешь замечать некоторые вещи и в простом общении. Например, сидя в компании друзей, в уютном кафе на берегу моря, любясь заходящим солнцем, вы неожиданно слышите, как кто-то из ваших друзей заявляет, что совершенно не умеет говорить «нет!». Конечно, можно поддержать разговор, добавив в копилку пару историй о том, как Вам тоже приходилось отказывать кому-то, и это было ужасно трудно и неприятно. Можно предложить «поговорить об этом» или сделать технику, но, согласитесь, место и время не совсем подходящее, чтобы раскладывать на полу листочки или вносить «кушетку». Хотя настоящий НЛПер и тут что-нибудь бы придумал. Можно поступить проще,

причем сделать это весело, включив в процесс всю компанию и подняв, тем самым, настроение себе и окружающим. А вот о том, как именно, расскажет Яап на своем семинаре.

К коучу или к терапевту, особенно в западной практике, люди обращаются в основном за стратегиями. Они хотят узнать, да и не только узнать, а научиться выбирать специалистов в той или иной области, планировать свое время, ставить и достигать цели. Навык Провокативного коучинга или его часть может стать одной из таких стратегий, которыми Вы будете располагать как консультант. Одному понадобится легко и с шуткой работать с убеждениями, другому — научиться с чувством юмора выходить из сложных ситуаций, а третий и сам захочет стать коучем.

Кстати говоря, одна из отличительных сторон Провокативного подхода в том, что он помогает избежать так называемого «профессионального выгорания». Когда вы верите не в то, что вам нужно «накачать» клиента уверенностью в себе, повысить его самооценку и тому подобное, а что в нем все это уже есть, и ваша задача — просто активизировать это, меняется и ваше отношение к процессу работы. Вы можете с юмором смотреть на его рассказы и поведение, провоцируя и подшучивая. И это лишь идет на пользу, усиливая положительный эффект. Заманчиво, не правда ли?

Провокативный коучинг, на самом деле, применим намного шире, чем исключительно в коучинге. За ним стоит и особое отношение к Миру, к человеку и большой набор способностей, пригодных для повседневной жизни, и, принимая во внимание, что использовать стратегии, полученные на семинаре, можно и за рамками консультационных сессий, мы получаем в руки целый спектр возможностей. Мы все чему-то учимся с самого раннего детства, впитываем с молоком матери, как говорится. Одна моя знакомая с детства обучалась метамоделю, конечно, неосознанно, и сейчас применяет ее виртуозно, хотя абсолютно точно, что она никогда даже названия такого не слышала. Иногда родители передают своим детям не самые лучшие стратегии в жизни, и приходит мысль — вот если бы они только знали те самые «лучшие» стратегии. Можно быть уверенным, что навыки и убеждения, которые есть у провокативного терапевта, не стыдно передать по наследству или «заразить» чувством юмора друзей и знакомых. Вряд ли будет лишним умение вести разговор, улавливая и управляя состоянием собеседника; с чувством юмора подходить к любой ситуации, видеть решения задач в собственных возможностях и силах. Сейчас основы Провокативной терапии преподают студентам-психологам, существуют и специальные семинары. Особенностью семинаров Яапа является ясность и четкость структуры метода. Стоит сказать и то, что он один из немногих, кто так долго и близко знаком с создателем метода Ф. Фарелли (около 25 лет).

Освоить Провокативный коучинг можно! Френк Фарелли приезжал в

Москву, существуют записи его семинаров, можно найти книгу «Провокационная терапия» Ф. Фаррелли и Д. Брандсма, множество описаний метода. Давались общие положения, множество живописных примеров, однако в этот раз именно Яап привнес НЛПерскую структурированность в Провокативный подход. Как и множество других людей, он и Аннекке Мейер (его супруга) восхищались мастерством Френка, регулярно посещая его семинары, пока не вспомнили про основу НЛП, а именно о моделировании. Конечно, восхищаться они не перестали, а взяли и выявили множество стратегий, приемов и убеждений, создающих поле Провокативного коучинга. Им удалось смоделировать мастерство живого классика и передать его на доступном языке другим людям. Уже около четверти века прошло с момента знакомства Яапа Холландера с методикой Френка Фарелли. Как скромно утверждает автор и ведущий семинара, смоделировать удалось пока лишь часть, конечно, весьма значительную и как результат любого качественного моделирования — обогащенную и усовершенствованную. Естественно, чтобы овладеть методом, потребуется вложить некоторое время и силы, однако программа семинара предлагает хорошую основу, чтобы начать движение в просторы Провокативной терапии.

Говоря об основных достоинствах программы к четкости и структурированности можно добавить изобилие примеров, красочно иллюстрирующих, когда и как стоит применить Провокативный подход; почему он оказался максимально эффективен в данной ситуации; каким образом может развиваться работа с клиентом, если воспользоваться классическими НЛПерскими способами и другими подходами. Ниже представлены одни из таких примеров.

Случай с ревнивым человеком

А вот и иллюстрация того, как работает провокативный коучинг. Этот случай Я. Холландер разобрал вместе с группой на одном из своих семинаров. Этот случай произошел со мной совсем недавно, недели две или три назад. На мой взгляд, задачи из бизнес-контекста всегда имеют под собой личную основу. Стоит только снять верхний слой и капнуть поглубже. Однако на этот раз проблема с самого начала была заявлена как личная. Дело касалось взаимоотношений. Итак, представьте, как к вам в кабинет входит мужчина лет 50-ти, хорошо одетый и заявляет: «Моя проблема в том, что я очень ревнив». Далее вы узнаете, что его жена умерла после продолжительной болезни и теперь, спустя два года, он снова не одинок. Его спутница приблизительно того же возраста, что и он. Она указывает на его чрезмерную ревнивость, говоря: «Ты должен сходить к коучу, о котором я слышала. Он очень хорош в НЛП, и непременно тебя вылечит». Потенциальный клиент соглашается, и вот — он перед вами. Что будете делать?

Участник: «Для начала я бы узнала, чего он ожидает в отношениях».

Яап: «Хорошо, он может рассказать вам об этом. Он образованный человек и может говорить о своих чувствах. Он назовет близость, радость, веселье. Но проблема в том, что его ревность как раз угрожает их близости и точно исключает веселье и радость. Будем считать, что теперь вы знаете об этом. Что дальше?»

Участник: «Спрошу, бывало ли с ним такое и раньше?»

Яап: «Нет, с женой у него никогда ничего подобного не происходило. У них все было совершенно иначе».

Участник: «Я бы спровоцировала его на проявление ревности прямо в ходе сессии».

Яап: «Вы имеете в виду, что сначала вступили бы с ним в интимные отношения, а затем заставили ревновать?»

Участник: «Нет, нет! Я бы погрузила его в состояние ревности и проследила за тем, как он размышляет в этот момент».

Яап: «Очень хорошо. Это еще один классический ход в НЛП. И вы бы узнали, что его внутренний голос говорит нечто вроде: «Какого черта ей обязательно надо флиртовать с каждым встречным??!» И затем, наверное, вы бы предложили ему самому себе что-то ответить?»

Участник: «Да».

Яап: «Это вполне могло бы сработать, но потребовало бы много времени и повторений для закрепления. Я бы не пошел по этому пути, но у него, безусловно, есть шанс на успех. Итак, что же я сделал? Я спросил: «Значит, она говорит, что вы слишком ревнивы, и отправила вас сюда. Но что же она делает такого, чтобы заставить вас ревновать?»

– Ну, — сказал он, — когда мы находимся в ресторане, она все время смотрит вокруг и, как только видит другого мужчину, тут же ловит его взгляд и начинает с ним флиртовать... По крайней мере, я так это вижу.

– Что?! Вы в ресторане покупаете ей ужин, а эта... блудница сидит и заигрывает с каждым встречным в этом проклятом месте, да еще, наверное, трется промежностью о ножку стола (Яап сам как будто трется промежностью о ножку стола и высовывает язык), как собака в жару... И еще обвиняет вас в ревности? Это вам нужно меняться? Вы серьезно?! Это самая странная вещь, которую я слышал за последние месяцы... ну, по крайней мере, недели. Да где вы вообще нашли эту женщину?

– В интернете.

– В интернете?! Бог мой! Что тут можно добавить! Какая-то распутница из интернета запустила в вас свои коготки. Да вы знаете, что за женщины знакомятся в интернете? Я видел передачу об этом.

– Нет-нет, на самом деле, она очень милая, она лучший учитель в школе, она очень хорошо образована, но просто не чувствует себя уверенно. Вот почему она так себя ведет.

– Я в ужасе: эта женщина учит детей? Господи! Их родители знают об этом?!

– Нет-нет, она великолепный учитель! Все дело в том, что она не уверена в себе, — с негодованием говорит он.

– Да бросьте вы, это не неуверенность. Эта женщина — самая настоящая путана, насколько я могу судить. И это я еще многого о ней не знаю. Он начал возражать все больше и больше и в то же время смотрел на меня, как бы говоря: «Я понимаю, что ты пытаешься сделать, Холландер!» Так что, уходя, он спросил:

– Моя подруга послала меня, и, когда я вернусь, она спросит, о чем мы говорили. Что мне сказать ей? Для него было очевидно, что сказанное мною только что будет звучать не очень благозвучно.

– Почему бы вам не сказать ей: «Это заставляет меня испытывать так много эмоций, я просто не могу подобрать слов». А когда она начнет настаивать, вы скажите ей: «Ну вот, сейчас ты пытаешься рационализировать все это, разложить по полочкам и сделать вывод, но я просто чувствую это». Это определенно заставит ее замолчать...

Через несколько недель он вернулся.

– Я больше не ревную, — сказал он.

– Почему? Как же можно не ревновать такую прости... простите, женщину, как она?

Не реагируя на мою провокацию, он ответил:

– Ну дело обстоит вот как: если отношения достаточно прочные, то они выдержат это испытание. А если нет, то нет. Тогда это уже не такие хорошие отношения, и лучше их прекратить, ведь какой смысл нам вообще тогда быть вместе?

Что ж, я не мог поспорить с его логикой. Это вполне разумное объяснение и не важно, насколько оно правильно с точки зрения психологии. Если говорить в терминах НЛП, он нашел для себя хороший рефрейминг.

– А моя спутница, она очень довольна терапией, — подытожил он.

– Думаю, я знаю, как это вышло. Вы думали: все эти ненормальные вещи, которые наговорил мне старый Холландер... Это просто не может быть так. Он согласился, что это было именно то, что он говорил себе: «Это не может быть так ужасно, как утверждает этот ненормальный Холландер; она не путана, а учитель в школе для детей с отклонениями в развитии!» Здесь мы снова возвращаемся к внутреннему диалогу ревнивца, о котором говорили раньше. Как только он начинает снова произносить прежние фразы, тут же включаются и мои нелепые преувеличения. *И он больше уже не может воспринимать свой внутренний диалог всерьез.*

И если говорить о системных изменениях, то в конечном счете все это придало больше уверенности его подруге и сделало ее менее склонной флиртовать с другими мужчинами. И так далее и далее. Все связано.

Безответственные

водители

Безответственные водители часто бросают машину посреди дороги, если не могут припарковаться на обочине. Это безумно раздражало одного моего

клиента. Такие люди подвергают жизни других опасности только потому, что они слишком ленивы, чтобы проехать несколько сотен метров до того места, где можно нормально припарковаться. И это вызывало у него довольно стойкую неприязнь. Возможно, вам тоже встречались такие люди. И чем больше он говорил о том, что его раздражает, тем более его захлестывали возмущение и недовольство.

«Они лучше подвергнут мою жизнь опасности, чем потеряют 5 минут своего драгоценного времени», — говорил он. Сначала я некоторое время с ним соглашался: «Да, это просто ужасно! Насколько же ленивыми и безответственными бывают люди». Это вдохновило его еще на пару рассказов о произволе на дорогах. Немного подумав, я сказал: «Знаешь, а ведь нельзя оставлять это просто так. С этим обязательно надо что-нибудь сделать. Как ты считаешь?» Разумеется, он был согласен: что-то делать нужно. Скорее всего, он думал, что полиция должна что-либо предпринять. Но тут я сказал: «А вот, что тебе следует сделать: ты должен купить старую подержанную машину, которую не будет жалко, если на ней появятся вмятины и царапины. Старую кучу ржавчины, которой ты можешь пожертвовать, чтобы наказать тех негодяев, которые заботятся только о себе». Он немного растерялся, так что я пояснил: «Ты покупаешь старую развалюху и выходишь патрулировать улицы. Как только увидишь припаркованную посреди улицы машину, тут же бросаешься на таран. У негодяев появится большая царапина на машине. Конечно, и у тебя тоже, но ведь тебе плевать. А они точно забеспокоятся из-за вмятин. Это научит их, как подвергать жизни других людей опасности».

Затем я рассказал ему еще много способов оставить вмятины и царапины на машинах, припаркованных в неположенном месте. Всё это время он сидел, уставившись на меня с подозрением. К тому моменту он перестал жаловаться, что уже важно. Затем он стал объяснять, что никак не может этого сделать из-за множества причин. Одной из них была та, что полиция его арестует. «Ну, это легко поправить, — сказал я. — Тебе нужна маска! Никто не узнает тебя. Ты станешь Урбанистическим Зорро. Когда полиция приедет, ты будешь уже далеко. Ведь Зорро тоже оставлял царапины своей шпагой. Может, и ты станешь знаменитым, и мы прочитаем в газетах «Урбанистический Зорро Наносит Новый Удар». Когда он снова начал отказываться от этой затеи, я очень огорчился. «Но почему? — спросил я его. — Эти люди угрожают твоей жизни только потому, что слишком ленивы, чтобы проехать пару кварталов. Твоя жизнь для них стоит меньше, чем пятиминутная прогулка! Да они хуже военных преступников. Ты ведь не можешь позволить им уйти просто так? Почему же тогда ты говоришь «я не буду»? Даже не знаю, что сказать. Я разочарован». Он снова начал приводить доводы против этой затеи, а я начал приводить не меньшее количество доводов за то, что он, например, избранный, что предназначение его жизни в том, чтобы стать Урбанистическим Зорро, и так далее. Но он вовсе не хотел

рисковать своей жизнью и свободой, чтобы наказать нескольких неграмотных водителей. Так, спустя некоторое время, он уже убеждал меня, что есть и более важные вещи в жизни, чем произвол на дорогах. А безответственных водителей не бесчисленное множество, а всего лишь несколько. «Знаешь, пожалуй, есть много чего интересного в жизни. Я не хочу тратить время на ерунду».

Когда мы встретились в следующий раз, он снова начал на что-то жаловаться. Я уже говорил, что это было его второй натурой.
 – Хм, кажется, у меня есть пара интересных идей на эту тему, — сказал я.
 – Не бери в голову, — рассмеялся он, — и сменил тему.

Семинар **«Провокативный коучинг на основе техник Ф. Фарелли»** создан для того, чтобы дать участникам не только уникальный действующий инструмент для работы с клиентом, но и подарить заряд хороших эмоций, множество открытий и платформу для старта к новым горизонтам — как профессиональным, так и личным.

(на основе материалов новой книги Яана Холландера)